

Organiza:



Madrid, jueves 27 de abril de 2006

- Necesidad de buscar nuevos segmentos de oportunidad
MAGMA TURISMO
- Aplicación al sector hotelero- turístico
 - Condooteles
 - Inversión inmobiliaria para el alquilerSOL MELIÁ - PIERRE & VACANCES
- El modelo inmobiliario de apartamentos turísticos
PROMOCIONES Y SERVICIOS HOTELEROS GUADALPIN
- Una visión internacional: desarrollo en Portugal
GRUPO PESTANA
- Normativa urbanística y legislativa
MULLERAT
- El valor añadido del tiempo compartido en explotaciones turísticas: desafíos legales
LIZARZA ABOGADOS
- Cómo diseñar con éxito programas turístico residenciales alternativos
CENDANT VACATION NETWORK GROUP

Colaboran:



El mercado turístico-residencial de propiedad compartida

Apartamentos turísticos y Condo-hoteles

Una oportunidad para el sector inmobiliario-turístico



¿Sabía qué...?

Las empresas más pioneras del sector nos aportarán su visión

MAGMA TURISMO

SOL MELIÁ

PIERRE & VACANCES

PROMOCIONES Y SERVICIOS
HOTELEROS GUADALPIN

GRUPO PESTANA

MULLERAT

LIZARZA ABOGADOS

CENDANT VACATION
NETWORK GROUP

IREA

- El menor índice de ocupación del sector hotelero y el incremento de la oferta del sector residencial está produciendo menores rentabilidades en el sector inmobiliario español respecto a años anteriores.
- Sin embargo, este peor comportamiento no está reduciendo el interés de los inversores y promotores, sino que está dando lugar a nuevas formas de promoción y comercialización como los Apartamentos Turísticos y Condo-hoteles.
- En este sentido se estima que la **industria turístico residencial de propiedad compartida se duplicará en los próximos 5 años** con un crecimiento de dos dígitos para el conjunto del sector.
- Este mercado, que incluye, fraccionals, clubes residenciales privados y destination clubes, así como condo-hoteles y tiempo compartido está experimentando un **auténtico boom a nivel mundial**.
- **Mayores márgenes, mayor tasa de ocupación, fidelización de clientes y la generación de flujos de caja** atraen a muchos inversores a este negocio.
- Esta fórmula es muy conocida en EEUU y Sudamérica donde las cadenas hoteleras que aplican este sistema de promoción inmobiliaria dentro de sus propios establecimientos consiguen **crecimientos en sus ventas de hasta un 20%**.
- Además, este **modelo en urbano** puede resultar muy interesante para las empresas cuyos empleados tienen que viajar con frecuencia ya que se establecerían acuerdos respecto al régimen de la propiedad y la gestión.

Sin embargo, para invertir con éxito en este modelo de negocio es necesario estar muy bien asesorado. Si quiere, conocer las enormes oportunidades que ofrece el mercado turístico-residencial de propiedad compartida, asista a "Apartamentos Turísticos y Condo-hoteles 2006", organizado por Intereconomía Conferencias, donde podrá conocer la experiencia de promotores inmobiliarios y grupos hoteleros que ya han apostado por este tipo de productos.

En la seguridad de que este encuentro será de su interés y esperando poder saludarle personalmente, reciba mi más atento y cordial saludo



Elena Mora Calderón
Directora. Intereconomía Conferencias

El sector hotelero "seduce" a los promotores

Las empresas inmobiliarias conducen parte de su inversión hacia un segmento que supone una alternativa a su actividad en el ámbito residencial.

SU VIVIENDA 29 de Abril de 2005

Sol Meliá lanza en España su club de vacaciones que aportará el 15% del ebtida.

El grupo da un nuevo paso en la diversificación de su negocio
La Gaceta, 26 de Enero de 2006

Apartamentos turísticos y Condohoteles



9:00 h Recepción de asistentes

9:15 h Bienvenida a cargo del Presidente y Moderador de la Jornada
D. Miguel Vázquez
Socio Director-Hoteles IREA

I. Situación y perspectivas del sector inmobiliario-hotelerero

9:30 h **Situación del mercado inmobiliario español : necesidad de buscar nuevos segmentos de oportunidad en el sector inmobiliario-hotelerero**

Según estiman los expertos la industria turístico - residencial de propiedad compartida se duplicará en los próximos cinco años. El tiempo compartido crecerá en torno al 50% mientras que las nuevas fórmulas de turismo residencial de lujo en propiedad compartida crecerán un 500% en los próximos 10 años.

Este mercado de propiedad compartida, que incluye las fórmulas de propiedades fraccional, clubes residenciales privados y Destination Clubs, así como condohoteles y tiempo compartido, está experimentando un auténtico boom a nivel mundial ofreciendo grandes posibilidades a los inversores.

- Análisis del sector inmobiliario
- Rentabilidades de los principales productos
- Sinergias entre el sector turístico y el residencial
- Oportunidad que presentan los alojamientos turísticos

D. Bruno Hallé
Socio Director MAGMA TURISMO

10:00 h Coloquio y preguntas

II. Modelos de negocio de Alojamientos Turísticos: panel de experiencias prácticas

- Una oportunidad para el sector hotelero y turístico
- Un nuevo producto para el promotor inmobiliario
- Aplicación internacional del modelo

■ Una oportunidad para el sector hotelero y turístico

10:15 h **¿Qué oportunidad ha encontrado un operador hotelero tradicional como Sol Meliá en el modelo del condohotel?**

Sol Meliá va a desarrollar en España un modelo de negocio llamado condohoteles que tiene como finalidad la venta de habitaciones a propietarios en algunos de sus establecimientos. Con este modelo venderá una habitación a un titular que disfrutará de ella un mes al año como un apartotel. El resto de los meses, el dueño confiará la gestión de la habitación a la cadena y al cierre del ejercicio Sol Meliá repartirá los beneficios

entre los diferentes propietarios. El precio de compra de una habitación oscila entre 150.000 y hasta 300.000 euros.

Sol Meliá pretende llevar también este proyecto a los establecimientos de las ciudades ya que se establecerían acuerdos con las empresas para alojar a sus empleados.

- Análisis del sector hotelero nacional e internacional: rentabilidades
- El condohotel como una fórmula de explotación hotelera
- En qué tipo de instalación hotelera es aplicable este modelo
- Relación entre el operador y la comunidad de propietarios
- Rentabilidades en función del uso del propietario

D. Carlos Horno Octavio

Director General de Gestión de Activos SOL MELIÁ VACATION NETWORK

11:00 h Coloquio y preguntas

11:15 h Café

11:45 h **Gestión del negocio turístico sobre un activo inmobiliario: El modelo de inversión inmobiliaria para el alquiler de Pierre Vacances**

Según este modelo de inversión inmobiliaria, una persona compra uno de los apartamentos y Pierre Vacances le gestiona el alquiler garantizándole durante diez años la percepción anual del mismo. Además se ocupan de buscar los inquilinos, pagar los gastos del piso, y todos los trámites administrativos. De este modo se consigue que durante el periodo de tiempo que el propietario no la utiliza estén alquiladas.

- Definición del modelo de negocio
- Fórmulas de desarrollo en España
- Características principales de la gestión Pierre & Vacances.

D. Felix Ibáñez Bernaldo de Quirós

Director de Desarrollo Inmobiliario PIERRE & VACANCES

D. Christian Bertin

Director General de Turismo PIERRE & VACANCES

12:45 h Coloquio y preguntas

■ Un nuevo producto para el promotor inmobiliario

13:00 h **Promoción de apartamentos turísticos para un promotor inmobiliario: la experiencia del Hotel Guadalpán**

- Qué oportunidad ha encontrado Aifos en la promoción de Apartamentos Turísticos
- Principales características de su modelo de negocio
- Gestión de los servicios comunes
- Modelo de venta o alquiler

D. Miguel Trapé Viladomat

Director de División Hotelera

PROMOCIONES Y SERVICIOS HOTELEROS GUADALPIN

13:45h

Coloquio y preguntas

14:00h

Almuerzo

■ *El punto de vista internacional: características del modelo portugués*

16:00 h

Qué oportunidad presentan los apartamentos en régimen de explotación turística para el sector hotelero: la experiencia del grupo portugués Pestana Hotels

- Legislación portuguesa relativa a la propiedad compartida
- El modelo de Pestana
- Gestión de los servicios
- Fórmulas de comercialización

D. José Manuel Castelao Costa

Administrador GRUPO PESTANA

16:45h

Coloquio y preguntas

III. Implicaciones legislativas y urbanísticas

17:00 h

Normativa urbanística en las principales CCAA: aplicación de la ley de propiedad horizontal en una parcela hotelera

- Donde es aplicable la ley de propiedad horizontal en un suelo hotelero
- Régimen de unidad de explotación
- Qué requisitos exige la normativa en una parcela para apartotel
- Implicación de la normativa en las fórmulas de explotación del producto final

D. Sergio Giménez Binder

Socio MULLERAT

17:45 h

Coloquio y preguntas

IV. Sinergias del mercado turístico-residencial

18:00 h

El valor añadido de la explotación del tiempo compartido, "aprovechamiento por turnos", integrada en otras explotaciones turísticas: hoteles, apartoteles y apartamentos turísticos. Desafíos legales.

Las tradicionales formulas de explotación hotelera, apartamentos turísticos o apartoteles permanecen vigentes, pero necesitan ser hoy complementadas con otras clases de explotaciones que den un valor añadido a aquellas y a sus propios clientes.- El tiempo compartido (aprovechamiento por turno) puede ser complementario, en las mismas instalaciones, de las explotaciones turísticas "tradicionales", permitiendo aprovechar el excedente de alojamientos de aquellas, el anticipo de rentas al momento inicial y una fidelización del cliente a muy largo plazo.

D. Francisco Lizarza

Socio Principal LIZARZA ABOGADOS

18:45 h

Coloquio y preguntas

19:00 h

Cómo diseñar y gestionar con éxito programas turístico-residenciales alternativos: condo-hoteles, tiempo compartido, propiedad fraccional o clubs residenciales privados. La experiencia de Cendant.

España es el segundo operador del mundo de tiempo compartido. El modelo de condo-hotel llega con fuerza desde Francia y Estados Unidos. Otros modelos en el segmento de gama alta empiezan a demostrar cada vez más auge ("fractional ownership" y "Private Residence Clubs"). Cendant lleva años trabajando en este nicho de mercado en todo el mundo y nos ofrece su visión global sobre las ventajas de estos modelos y la forma de implementarlos con éxito.

- Definiciones
- La industria de la propiedad compartida o "shared ownership"
- Demanda latente y oferta inducida
- Ventajas para promotores inmobiliarios, cadenas hoteleras y zonas turísticas
- Aspectos clave para implementar estos programas con éxito

D. Ivar Yuste

Director de Desarrollo de Negocio CENDANT VACATION NETWORK GROUP

19:45 h

Coloquio y preguntas

20:00 h

Fin de las jornadas

El mercado turístico-residencial de propiedad compartida Apartamentos turísticos y Condohoteles

27 de abril de 2006

Información e inscripciones:

Intereconomía Conferencias
Pº de la Castellana, 36-38. 10ºpl.
28046. Madrid.
Tlf. 902 100 091 Fax 902 550 351
www.intereconomiaformacion.com

Lugar de celebración:

Centro de Convenciones Mapfre
Avda. Gral. Perón, 40
(esquina Pº Castellana, 95)
28020 Madrid

Precio por inscripción: 1.050 € + 16% IVA.

**¡Y ahorre 100 €, sobre la base imponible,
si se inscribe antes del 31 de marzo!**

Para confirmar cumplimente la ficha y envíe este boletín por fax al 902 550 351.

Ficha de inscripción

Apellidos.....

Nombre.....

Tel.....Fax.....

E-mail.....

Empresa.....Sector.....

Dpto.....Cargo.....

CIF.....WEB.....

Dirección.....

Población.....CP.....

Firma:

Ref: 602

Transferencia bancaria a: Intereconomía Corporación, S.A. a la cuenta nº: 2100 4380 22 0200044930
Imprescindible incluir como concepto "Apartamentos turísticos"

Cheque bancario, a nombre de Intereconomía Corporación S.A. (Departamento de Formación).
Pº de la Castellana, 36-38. 10ºpl. 28046. Madrid.

Sus datos personales serán incluidos en un fichero titularidad de Intereconomía Corporación S.A. (paseo de la Castellana 36-38, 9º Pl. 28046 Madrid) con el fin de ser utilizados para promociones publicitarias y prospección comercial del Grupo Intereconomía. Puede ejercitar su derecho de acceso, rectificación, oposición y cancelación mediante notificación escrita, según L.O. 15/1999, remitida al Grupo Intereconomía a la dirección indicada. La política de protección de datos personales se encuentra a su disposición llamando al 91 510 91 00.

Información e inscripciones:

Intereconomía Conferencias
Pº de la Castellana, 36-38. 10ªpl.
28046. Madrid.
Tlf. 902 100 091 Fax 902 550 351
www.intereconomiaformacion.com

Lugar de celebración:

Centro de Convenciones Mapfre
Avda. Gral. Perón, 40
(esquina Pº Castellana, 95)
28020 Madrid

Colaboran:



Organiza:

